

Список использованных источников

1. https://www.iep.ru/files/text/nauchnie_jurnali/zemtsov_vopreco_7-2017.pdf
2. <https://24hitech.ru/mnenie-ekspertov-kakim-bydet-mir-posle-avtomatizacii.html>
3. <http://www.rbcplus.ru/news/5b5e4f937a8aa9225f10e22a>
4. <https://en.ppt-online.org/137772>
5. https://omk.ru/press/media/21147/?back_url_list=/
6. <https://samolet.media/posts/3147>

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПОВ ФИРМ, РЕАЛИЗУЮЩИХ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Ю. А. Мещерская, А. Р. Ханалиев
Научный руководитель Т. В. Голубева

В современном мире существует огромное количество фирм, пытающихся выжить в условиях острой конкуренции. Выдержать эту борьбу и иметь хорошую прибыль возможно лишь, используя эффективную стратегию. Ниже описаны типы фирм, руководствующихся определенным планом, не позволяющим стать банкротами.

Пациенты - компании, специализирующиеся на выпуске уникальных новинок. Пациент занимает узкую рыночную нишу и обслуживает нестандартных потребителей. Это крупные, малые или средние фирмы.

По классификации швейцарского специалиста Х. Фризевинкеля пациенты носят название «хитрые лисы». В силу уникальности инновационного продукта, предлагаемого данной фирмой, конкуренция в занимаемом ею сегменте невысока, а это создает дополнительные преимущества. Развитие компании происходит до границ сегмента. Далее перед пациентом открываются две возможности: либо осуществить

диверсификацию, т. е. освоить новый вид деятельности и превратиться в виолента, либо постепенно уменьшать масштабы деятельности и затем уйти с рынка. Из-за узкой специализации своей деятельности пациент сильно зависит от рыночной конъюнктуры, что является слабой стороной «хитрой лисы». Другая проблема малой или средней фирмы-пациента заключается в опасности ее поглощения виолентом.

Требования к качеству и объемам продукции у этих фирм связаны с проблемами завоевания рынков. Возникает необходимость принимать решения о проведении или прекращении разработок, о целесообразности продажи и покупки лицензий и т. п. Эти фирмы прибыльны. В то же время существует вероятность принятия неверного решения, ведущего к кризису. В таких фирмах целесообразна должность постоянного инновационного менеджера, призванного обезопасить их деятельность.

Девиз пациентов: «Дорого, зато хорошо».

Они стремятся уклониться от прямой конкуренции с ведущими корпорациями. Такой подход серьезно повышает шансы слабого в соперничестве с сильными. Вероятно, в дальнейшем в пациенты превратятся многие наши передовые предприятия, в том числе бывшие оборонные.

Виоленты - это фирмы, которые занимаются крупносерийным и массовым выпуском продукции для широкого круга потребителей, предъявляющих «средние запросы» к качеству и удовлетворяющихся средним уровнем цен.

Фундаментальный источник сил - массовое производство продукции хорошего качества по низким ценам. За счет этого фирма обеспечивает большой запас конкурентоспособности.

Девиз фирм: «Дешево, но прилично».

Деятельность виолентов ориентирована на массовый рынок и удовлетворяет массовые, стандартные потребности. Они обладают высоким инновационным потенциалом, что позволяет им благодаря наличию свободных финансовых средств, научных разработок и материально-

технических средств, с одной стороны, разработать новшество, а с другой стороны, освоить в производстве и осуществить его коммерциализацию.

Этапы развития виолентов характеризует классификация Х. Фризвинкеля. На начальном этапе виолент является «гордым львом». Компания активно развивается в выбранном перспективном направлении.

Однако высокая динамика развития «гордого льва» сопровождается неустойчивостью положения компании в молодой, развивающейся отрасли. С течением времени развитие виолента замедляется, а его положение на рынке стабилизируется, «гордый лев» переходит в «могучего слона». «Могучий слон» - фирма, обладающая широко развитой инфраструктурой, сетью филиалов.

Виолент на этой стадии способствует продвижению востребованных рынком инноваций и извлекает максимальную прибыль из применения нововведения в различных отраслях экономики. Последняя стадия в эволюции виолентов - «неповоротливый бегемот». Виолент превращается в «неповоротливого бегемота» из-за чрезмерной диверсификации своей деятельности. Широко диверсифицированной компанией трудно управлять, появляются убыточные бизнесы, фирма теряет устойчивость. На данном этапе виолент должен предпринимать шаги по восстановлению своей финансовой устойчивости, включая действия по изменению структуры диверсифицированного портфеля.

Эксплеренты - фирмы, специализирующиеся на создании новых или радикальных преобразований старых сегментов рынка.

Фирмы-эксплеренты получили название «пионерских». Они работают в «окрестностях» этапа максимума цикла изобретательской активности и с самого начала выпуска продукции.

Фирмы-эксплеренты, невелики по размерам. Эксплеренты - компании, цель существования которых заключается в постоянном выпуске радикальных новшеств. У Фризвинкеля, они называются «первые ласточки». Особенность эксплорента состоит в том, что его инновационный потенциал включает в

основном интеллектуальные ресурсы, с помощью которых разрабатываются инновационные продукты.

Финансового и материально-технического обеспечения эксплеренту не хватает, поэтому осуществить продвижение и масштабное распространение своей разработки он не в состоянии.

Сила эксплерентов обусловлена внедрением принципиальных нововведений, они извлекают выгоду из первоначального присутствия на рынке. Эксплеренты в 85 случаях из 100 терпят крах, но за счет 15 случаев получают огромный технический, финансовый и моральный успех. Они являются двигателями научно-технического прогресса.

Девиз эксплерентов: «Лучше и дешевле, если получится».

При отсутствии поддержки эксплерент быстро вытесняется с рынка, после чего возможными сценариями развития могут быть либо банкротство, либо утрата автономности (как и у пациентов).

Перед фирмой-эксплерентом также возникает проблема объема производства, когда привлекательная для рынка новинка уже создана. Для этого эксплеренты заключают альянс с крупной фирмой. Эксплерент не может самостоятельно тиражировать зарекомендовавшие себя новшества. Промедление же с тиражированием грозит появлением копий или аналогов.

Союз же с мощной фирмой (даже при условии поглощения и подчинения) позволяет добиться выгодных условий и даже сохранения известной автономии. Выбор такого партнера зависят от специфики потребителя.

Коммутанты — это малые предприятия. Они малы по размерам и возможностям, незаметны, но изворотливы, изобретательны в выборе способов конкуренции, многочисленны и вездесущи, и потому получили от Х. Фризевинкеля название "серых мышей". Главной их чертой является уникальная гибкость, на основе которой проявляются приспособляемость и изменчивость. В соответствии с этим конкурентными преимуществами малой фирмы являются:

1) высокая эффективность управления, прозрачность, за всем может следить сам хозяин;

2) живучесть мелких фирм, повышающаяся в силу уникальных, нетипичных для других капиталистических фирм мотивов предпринимательства (возможность быть независимым и получать удовольствие от совершаемой работы);

3) низкие издержки или даже их отсутствие в части затрат на управление и НИОКР, бухгалтерские, складские и рекламные работы;

4) легкость ухода с рынка и перехода к новому бизнесу;

5) поддержка государства.

Фирмы-коммутанты чаще всего избирают один из трех вариантов поведения:

1) деятельность в сферах, традиционно обслуживаемых только мелким бизнесом (привязанные к местности и обслуживающие локальные потребности: предприятия питания и технического сервиса, парикмахерские, прачечные, юридические и прочие консультационные службы и т.п.);

2) выполнение функций субпоставщиков несложных деталей или полуфабрикатов для более крупной компании (виолента или пациента);

3) выпуск товаров или услуг, копирующих чужие изделия и технологии.

В современном развитии экономики платежеспособный спрос далеко не автоматически рождает предложение. Производство избирательно, поскольку экономически оправдано при определенном уровне рентабельности и соблюдении определенных условий. Многие потенциальные потребители остаются неудовлетворенными. Малые предприятия, удовлетворяя локальный и узкогрупповой или даже индивидуальный спрос, тем самым связывают экономику на всем пространстве. Они берутся за все, что проходит мимо и не вызывает интереса у виолентов, пациентов и эксплерентов. Их роль объединительная, связывающая. Поэтому их называли "коммутантами".

Список использованных источников

1. <https://lektsia.com/4x3f09.html>
2. <https://studwood.ru/1080302/menedzhment/violenty>
3. <https://studwood.ru/1080300/menedzhment/eksplerenty>
4. https://studme.org/1081080616585/investirovanie/malye_predpriyatiya_funktsii_kommutanty

АНАЛИЗ УРОВНЯ БАНКРОТСТВА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, МЕТОДЫ ЕГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И СПОСОБЫ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ

Ю.Д. Нестерова, А.Д. Савельева, Я.В. Герцева
Научный руководитель Т.В. Голубева

Каждая организация в своей производственно-хозяйственной деятельности в той или иной мере сталкивается с кризисными явлениями, которые нередко приводят к банкротству. Острота данной проблемы появилась из-за перехода России к рыночной экономике. Именно после этого люди стали задумываться о такой проблеме, как банкротство.

Банкротство, с экономической точки зрения - это следствие плохого учета хозяйственных и предпринимательских рисков в деятельности организации, обусловленное, прежде всего, неквалифицированными решениями и действиями руководства организации, т.е. рисками руководителей и собственников организации.[1]

Рассмотрим динамику банкротства в России (Рис. 1):